Social Media Inhalt Ersteller

von Norbert Reinwand

Soziale Medien sind ein umkämpfter Markt, da viele Menschen auf den Plattformen Inhalte erstellen und Inhaltsersteller sein wollen.

Sie können sich jedoch trotzdem einen Namen machen, indem Sie der richtigen Anleitung folgen und die richtigen Werkzeuge haben. Sie müssen nur in sich selbst investieren und in Ihre Fähigkeiten investieren, um sie vermarkten zu können.

Es kann sich als unmöglich erweisen, selbst ein Inhaltsersteller zu werden, deshalb müssen Sie etwas recherchieren und trainieren, bevor Sie in die Welt der Inhaltserstellung eintauchen.

Mit diesem Ebook lernen Sie, wie Sie ein Publikum aufbauen und Ihre Fähigkeiten, Leidenschaften und Hobbys aus der Erstellung von Inhalten

monetarisieren.

Behandelten Themen:

3 Herausforderungen, die Sie als Inhaltsersteller erwarten können
3 Tipps zum Erstellen von Markenpartnerschaften
4 Bücher, die Ihnen helfen können, Inhalte konsistent zu erstellen
5 Inhaltsersteller, von denen Sie lernen können
5 Tipps für die Verwendung von Social Media-Werbung
8 Tipps zur Auswahl Ihrer Inhalte
10 Möglichkeiten, als Content Creator Geld zu verdienen
Als Social Media Influencer erfolgreich sein
Wie Sie Ihrem Publikum etwas bieten, dem es nicht widerstehen kann
Wie man Affiliate-Marketing nutzt

Bonus Inhalt:

- Auf welchen Social Media Seiten solltest du Unbedingt einen Account haben ?
- Kostenlose Video Bild Audio Bearbeitung
- Video Bearbeitung Programme
- Bild Bearbeitung Programme
- Audio Bearbeitung Programme

3 Herausforderungen, die Sie als Content Creator erwarten können

Wenn Sie ein Inhaltsersteller werden möchten, müssen Sie sich einen Plan ausdenken, der für Sie funktioniert. Dieser Plan muss sich natürlich auf viele Dinge konzentrieren, wie z. B. die Art der Inhalte, die Sie erstellen, die Skripte, die Sie ausführen werden, und die Art und Weise, wie Sie Ihr Publikum anziehen und über Jahre hinweg beschäftigen.

Wenn Sie Ihre Karten richtig spielen, kann das Erstellen von Inhalten zu Ihrer Vollzeitkarriere werden und Ihr Leben buchstäblich verändern. Aber wenn Sie die Dinge nicht richtig angehen, bleibt die Idee, ein Content-Ersteller zu sein, ein Wunschtraum, der für Sie immer unerreichbar ist.

Wenn Sie mit der Erstellung Ihrer Videos oder Online-Inhalte beginnen, müssen Sie bedenken, dass sich einige ernsthafte Herausforderungen stellen und versuchen werden, Ihnen im Weg zu stehen. Es wird nicht immer ein einfacher Weg sein. Lassen Sie uns heute einen Blick auf drei der größten Herausforderungen werfen, die Ihr Leben als Ersteller von Inhalten etwas schwieriger machen werden. Diese sind nicht unmöglich zu überwinden, aber sie werden sicherlich einige harte Arbeit und Einfallsreichtum erfordern.

Erstens müssen Sie sich immer diesen herausfordernden Aspekt daran erinnern, ein Content Creator zu sein: Dieser Beruf braucht viel Zeit. Sie werden Hunderte von Stunden damit verbringen, Inhalte zu erstellen, sie zu schreiben, zu filmen, zu bearbeiten, sie zu bewerben und sie den Menschen noch lange nach ihrer Veröffentlichung in der Welt vorzustellen. Dies ist eine große Herausforderung, insbesondere für Menschen, die Vollzeitjobs haben. Manchmal ist es sehr schwer, von seinem 9-to-5-Job nach Hause zu kommen, um nur noch einige Stunden damit zu verbringen, an seinen Inhalten zu arbeiten. Aber das ist etwas, das getan werden muss. Du musst so viel Zeit für deine Inhalte aufwenden und es wird Zeiten geben, in denen du dich ausgelaugt und völlig erschöpft fühlst. Aber ohne so viel von Ihrem Privatleben für Ihre Inhalte zu reservieren, können Sie nicht erwarten, dass sie erfolgreich sind.

Sie sollten auch bedenken, dass es auch nicht einfach ist, originell und kreativ zu bleiben. Sie werden Ihr Gehirn manchmal bis an die Grenzen belasten, um immer etwas zu schaffen, das erfinderisch, frisch, anders und lustig ist. Es spielt keine Rolle, welche Art von Inhalt Sie erstellen, Sie müssen viel Energie darauf verwenden, sicherzustellen, dass er für Ihr Publikum attraktiv ist. Sie müssen immer auf dem neuesten Stand sein, was modern ist, was Spaß macht, was ansprechend ist, was Ihr Stammpublikum sowie neue Leute anzieht.

Schließlich sollten Sie wissen, dass es eine Herausforderung ist, mit Ihren Inhalten tatsächlich Geld zu verdienen, da dies einige Zeit in Anspruch nehmen wird. Tatsächlich besteht eine gute Chance, dass Sie aufgrund Ihrer Inhalte niemals Geld verdienen. Sie müssen sich so viele Aufrufe aus der ganzen Welt sichern, bevor Sie sehen können, wie etwas Geld mit Ihren Inhalten eingeht. Jetzt gibt es andere Möglichkeiten, mit Ihren Inhalten Geld zu verdienen. Vielleicht gehen Sie eine Partnerschaft mit einem Unternehmen ein. Das ist eine großartige Möglichkeit, Einnahmen aus Ihren Inhalten zu generieren. Aber auch das wird viel Zeit in Anspruch nehmen und geht nicht von heute auf morgen. Um mit Ihren Inhalten Geld zu verdienen, brauchen Sie ein Publikum und das braucht oft Zeit. Erwarten Sie nicht, dass Ihr Bankkonto am Morgen nach der Veröffentlichung von Inhalten floriert. Sie müssen sich auf Ihre Inhalte

festlegen und sich langfristig anschnallen. Es kann vorkommen, dass aufgrund Ihrer Inhalte Geld anfällt, aber es wird sicherlich nicht schnell gehen, und Sie sollten es nicht erwarten.

3 Tipps zum Erstellen von Markenpartnerschaften

Wenn ein Unternehmen aufbaut und in Gang kommt, glauben viele Eigentümer, dass sie die Dinge ohne die Hilfe vieler anderer alleine bewältigen können. So viele Neugründungen werden vor allem in den ersten Jahren getätigt. Menschen wollen ihren eigenen Weg gehen, ihr eigenes Ding machen, eine Marke und Persönlichkeit für ein Unternehmen schaffen, das sich ganz wie sie selbst anfühlt. Außerdem ist es in diesen frühen Tagen auch nicht immer einfach, einen Markenpartner zu finden. Die meisten anderen Marken und Unternehmen sind nicht bestrebt, sich bei einer anderen anzumelden, die sich noch nicht bewährt hat.

Ab einem gewissen Grad ist es jedoch nicht nur einfacher, Markenpartnerschaften aufzubauen, sondern geradezu unerlässlich für das Wachstum eines Unternehmens. Durch eine starke Partnerschaft mit anderen kann ein Unternehmen wachsen und ein größeres Publikum, eine loyalere Fangemeinde und mehr Möglichkeiten finden, sein Endergebnis zu verbessern und seine Reichweite zu erweitern.

In diesem Tutorial konzentrieren wir uns auf einige Tipps, die Sie beachten sollten, wenn Sie versuchen, eine Partnerschaft zwischen Ihrem Unternehmen und einem anderen aufzubauen. Es spielt keine Rolle, was Sie verkaufen oder wie viele treue Kunden Sie haben, eine Markenpartnerschaft kann viel dazu beitragen, ein gutes Unternehmen großartig zu machen.

Eine Markenpartnerschaft ist der Akt zweier Parteien, die zusammenkommen, um ihren eigenen Geschäftserfolg noch stärker zu machen. Sie sind sich dessen vielleicht nicht bewusst, aber Sie haben im Laufe der Jahre viele Markenpartnerschaften gesehen. Das liegt daran, dass sie funktionieren. Wenn zwei Unternehmen auf intelligente Weise zusammenkommen, können sie neue finanzielle Höhen erreichen.

Der erste Tipp, den Sie beim Erstellen Ihrer Markenpartnerschaft beachten sollten, ist, Wege zu finden, bei denen die Zielgruppen beider Parteien

zusammenkommen und sich verbinden. Wo ordnen sie sich an? Welche Gemeinsamkeiten haben sie? Sie können sich vorstellen, wie nützlich dies sein wird, wenn es darum geht, Ihre Kunden und Ihr Marketing anzuziehen. Wenn Sie die Überschneidung zwischen beiden Kundenstämmen finden, können Sie wirklich eine Kampagne erstellen, die alle gleichzeitig anspricht.

Wenn Ihren Kunden die Produkte Ihres Partners egal sind, werden Sie schnell feststellen, dass die Partnerschaft nicht funktioniert und Sie Ihre Pläne überarbeiten sollten. Verlassen Sie sich auf Recherchen, um herauszufinden, wie Sie mit beiden Kundenstämmen gleichzeitig sprechen und das Endergebnis für alle Beteiligten wirklich verbessern können.

Sie sollten auch Erwartungen an Ihre neue Partnerschaft wecken, aber Sie sollten sich niemals davon hinreißen lassen. Das Zusammenkommen zweier Unternehmen kann zwar den Verkauf für alle wirklich fördern, aber es geschieht nicht immer über Nacht. Es ist klug – eigentlich unerlässlich – dass Sie Ihre Erwartungen im Zaum halten. Was erwarten Sie von dieser Partnerschaft und wann erwarten Sie die Ergebnisse? Denken Sie daran, dass Erwartungen auch Ziele sind und es für jedes Unternehmen klug ist, Ziele zu haben.

Aber vielleicht ist der wichtigste Tipp, an den Sie sich immer erinnern sollten, dass Sie Ihr Produkt und Ihr Unternehmen wirklich verstehen sollten, bevor Sie versuchen, eine Markenpartnerschaft einzugehen. Dies ist entscheidend und leider ein Schritt, den viele Menschen verpassen.

Wenn Sie nicht verstehen, was Sie verkaufen, warum Sie es verkaufen und welchen Wert es Ihren Kunden bringt, werden Sie nicht in der Lage sein, all die nuancierten Möglichkeiten zu finden, wie Sie mit anderen Unternehmen zusammenarbeiten können. Wenn Sie mit Ihren Produkten nicht wirklich vertraut sind, fehlt Ihnen wahrscheinlich auch eine Unternehmenskultur, und dies wird Sie auch für so viele Möglichkeiten mit Partnerschaften verschließen. Wenn Sie Ihr Produkt in- und auswendig kennen, müssen Sie wissen, was Sie verkaufen, an wen Sie es verkaufen und was es den Menschen bietet. Sobald Sie Ihr Wissen darüber gemeistert haben, werden Sie sehen, dass Sie mehr über Ihr Unternehmen wissen, was es ist und was es sein kann. Bevor Sie wirklich eine sinnvolle Partnerschaft aufbauen können, müssen Sie wirklich verstehen, was Ihr Unternehmen ist und wofür es steht und was es verkauft.

4 Bücher, die Ihnen helfen

können, Inhalte konsistent zu erstellen

Wenn Sie ein erfolgreicher Ersteller von Inhalten sein wollen, müssen Sie tatsächlich Inhalte erstellen. Sie können nicht einfach Erfolg und ein Publikum in Ihrem Bereich finden, wenn Sie nicht weiterhin Kreationen herausbringen, die die Aufmerksamkeit Ihres Publikums auf sich ziehen und dann ein größeres aufbauen.

Aber manchmal ist es schwer, am Ball zu bleiben und regelmäßig neue Sachen rauszubringen. Dafür gibt es viele Gründe. Vielleicht steht Ihnen Ihr Job im Weg oder das Leben wirft Ihnen ein paar Kurvenbälle zu. Vielleicht hast du einfach das Gefühl, dass dir die Ideen ausgehen oder du eine Schreibblockade hast. Was auch immer der Grund ist, es ist nicht immer einfach, konsistent zu sein, wenn Sie ein Ersteller von Inhalten sind.

Aber es ist immer wichtig, weil Sie keinen Erfolg aufbauen können, wenn Sie nicht konsequent bleiben, insbesondere in der heutigen Zeit, in der bestimmte Schöpfer jeden Tag über ihre Website, ihren Vlog, ihren Twitter-Account, ihre Facebook-Seite und mehr mit ihrem Publikum kommunizieren. Es scheint, dass sie immer aktiv sind – und immer neue Inhalte für ihr Publikum erstellen.

Es gibt Möglichkeiten, einen regelmäßigen Zeitplan konsistenter und besser einzuhalten. Manchmal müssen Sie nur die Bücher schlagen und den Rat der Experten befolgen. Die heutigen Tutorials werfen einen guten Blick auf einige Literatur, die Sie Ihrer Bibliothek hinzufügen sollten, wenn Sie ein konstituierender Inhaltsersteller sein möchten.

Everybody Writes: Your Go-To Guide to Creating Ridiculously Good Content von Ann Handley ist ein großartiges Buch, das Ihnen viel darüber beibringen wird, wie Sie konsequent unterhaltsame Inhalte für Ihre Fans erstellen, die sie lieben werden. Der Autor unternimmt auch große Anstrengungen, um dem Leser das Geschichtenerzählen beizubringen, etwas, das für erfolgreiche Online-Persönlichkeiten von entscheidender Bedeutung ist. Ohne Geschichtenerzählen werden Ihre Inhalte nicht ansprechend sein und Ihre Zuschauer oder Leser nicht fesseln.

Handleys Schreiben ist leicht zu befolgen und ihre Tipps sind auch einfach umzusetzen.

How To Shoot Video that Doesn’t Suck von Steve Stockman ist ein weiteres Buch, das Sie bei sich behalten sollten. Der Titel sagt doch alles, oder? Mit Stockmans Buch lernen Sie, wie Sie Videos und Streams erstellen, die das Publikum fesseln. Es gibt so viele dumme, einfache Fehler, die Content-Ersteller immer wieder machen – und sie bemerken sie nicht einmal. Ein Buch wie dieses wird die Grundlagen aufschlüsseln.

„Born To Blog: Building Your Blog for Personal and Business Success One Post At A Time“ von Mark Schaefer und Stanford Smith hilft Ihnen dabei, das beste geschriebene Wort für Ihre Website zu erstellen. Bloggen ist immer noch sehr wichtig, auch wenn viele Content-Ersteller auf Videos umgestiegen sind. Sobald Sie wissen, wie man auffällige, lustige und unterhaltsame Blogs erstellt, werden Sie sehen, dass Ihr Publikum immer wieder zurückkehren wird.

Ein erfolgreicher Blog wird sowohl persönlich als auch beruflich sein. Es wird Spaß machen, es zu lesen, mit starker Persönlichkeit in jedem Absatz. Aber es dient auch einem Zweck: Es wird ein treues Publikum schaffen und Ihre Waren und Dienstleistungen auf attraktive und unterhaltsame Weise erfolgreich präsentieren.

Welche Art von Inhalt Sie auch immer erstellen, Sie werden nicht das richtige Publikum finden, wenn Sie nicht in der Lage sind, SEO zu beherrschen. Aus diesem Grund ist das Buch The Art of SEO: Mastering Search Engine Optimization von Eric Enge, Stephan Spencer und Jessie Stricchiola ein weiteres Must-Have-Buch. Es spielt keine Rolle, ob Sie sich noch nie mit SEO befasst haben oder ob Sie eine anständige Menge an Erfahrung damit haben, dieses Buch wird Ihnen so viel von dem beibringen, was Sie wissen müssen, damit Ihre Inhalte online wirklich gedeihen und bei mehreren Suchen auftauchen Motor Ergebnisse. Wenn Sie nicht wissen, wie Sie Ihre SEO verbessern können, haben Ihre Inhalte keine Chance.

5 Inhaltsersteller, von denen Sie lernen können

Es ist nicht einfach, in der digitalen Welt Fuß zu fassen. Ein Publikum zu finden, das Ihnen treu bleibt, ist keine Kleinigkeit. Aber in der heutigen Zeit ist es etwas, das Ihnen viel Geld und, was noch wichtiger ist, eine ganze Karriere einbringen könnte, wenn Sie im Internet wirklich Erfolg haben.

Wenn Sie diesen Lebensstil ernst nehmen wollen, müssen Sie ein echter Content-Ersteller werden, der mit allen anderen konkurrieren kann. Aber bevor Sie das tun können, müssen Sie wissen, was ein Content Creator ist, und Sie müssen wissen, von welchen Sie lernen und sich inspirieren lassen können. Indem Sie diesen beliebten Inhaltserstellern zuhören und ihnen folgen, können Sie sich einen Weg bahnen, der sowohl einzigartig als auch nachweislich erfolgreich ist.

Die digitale Welt verändert sich ständig, entwickelt sich weiter und bietet immer mehr Möglichkeiten. Aber das stimmt nur, wenn Sie bereit sind, die Arbeit zu machen und sich auch anstrengen. Heute werden wir uns einige Ersteller von Inhalten ansehen, die im Internet großen Erfolg hatten, darüber sprechen, was sie zu einem Hit gemacht hat und was sie Ihnen beibringen können, wie man im Internet großen Erfolg hat.

Ein Inhaltsersteller ist einfach jemand, der für die Erstellung von Inhalten im Web verantwortlich ist. Vielleicht machen sie Make-up-Tutorials, vielleicht sprechen sie über aktuelle Ereignisse, vielleicht rezensieren sie Filme oder Musik oder Fernsehsendungen. Es spielt keine Rolle, was ein Content-Ersteller tut. Was zählt, ist, dass sie ein Publikum gefunden haben, sie binden und sich auch eine persönliche Marke geschaffen haben.

Es gibt buchstäblich Millionen von Inhaltserstellern im Internet, die sich alle auf verschiedene Dinge spezialisiert haben. Aber auf wen sollten Sie achten?

Wenn es um Inhaltsersteller geht, sind nur wenige größer oder besser als PewDiePie. Der Mann, der einen manchmal mundvollen Namen hatte, heißt eigentlich Felix und hat sich ein ganzes Imperium geschaffen. Sein Weg zum Ruhm war ziemlich geradlinig. Er spielt Videospiele und erstellt persönliche Videoblogs über sich und sein Leben.

Was PewDiePie so besonders und so beliebt macht, ist, dass er seine wahre Persönlichkeit erstrahlen lässt. Er ist 100% authentisch und das merkt man dem Publikum an. Sie bleiben dabei, weil PewDiePie nicht nur lustige Inhalte macht – wer schaut sich nicht gerne Videospiele an –, sondern er zeigt auch seine farbenfrohe, lustige Persönlichkeit.

Ein weiterer Ersteller von Inhalten, der Ihre Zeit wert ist, ist Mr. Beast. Mr. Beast ist ein junger Mann, der sein Leben der Organisation von überlebensgroßen Events und Werbegeschenken gewidmet hat, die das Leben der Menschen verändern – und außerdem einfach nur Spaß machen. Er hat ein

Publikum gefunden, weil er erfinderisch und anders ist und gerne etwas Neues ausprobiert. Er denkt über den Tellerrand hinaus und das ist es, was ständig so viele Millionen Zuschauer anzieht. Obwohl er ein sympathischer, lustiger Typ ist, sind es wirklich der Inhalt seiner Videos und die darin enthaltenen Ideen, die Follower anziehen.

Dude Perfect ist eine Gruppe von Inhaltserstellern, die erfolgreich sind, weil sie Dinge tun, an die wir alle gedacht haben. Sie sind ein Team, das sich auf „Trick Shots“ konzentriert – einmalige Aufnahmen mit Basketbällen, Golfbällen und anderen Objekten. Das Tolle an Dude Perfect ist, dass sie einfach bestimmte Dinge tun, an die jeder schon einmal gedacht – und versucht – hat. Es macht sie zuordenbar. Die Tatsache, dass sie auch ein Team haben, bedeutet, dass das Anschauen eines ihrer Videos so ist, als würde man einer Gruppe von Freunden beim Abhängen zuschauen.

Rebecca Molloy ist eine Erstellerin von Make-up-Inhalten, die Millionen von Fans gefunden hat, indem sie leicht verständliche Tutorials zum Thema Make-up gibt. Aber hinter ihrer harten Arbeit steckt mehr als nur das. Sie ermöglicht es dem Publikum auch, Dinge zu sehen, die sie sonst nirgendwo finden würden. Sie geht neue Wege, denkt über den Tellerrand hinaus und macht unvergessliche Bilder zum Mittelpunkt ihrer Videos.

Schließlich ist A4, mit bürgerlichem Namen Vlad Bumaga, ein Inhaltsersteller, der sich auf Spaß konzentriert. Er hat die Kunst des Erstellens von Streichen, Skizzen und Herausforderungsvideos perfektioniert. Seine Inhalte anzusehen macht einfach Spaß und ist manchmal wild und übertrieben. A4 hat dafür gesorgt, dass jedes seiner Videos ansprechend und einprägsam ist. Er ist in der Lage, sein Publikum zu halten, weil er immer etwas wild Aufregendes tut.

5 Tipps für die Verwendung von Social Media-Werbung

Wenn Sie wirklich ein Publikum erreichen und eine starke, zuverlässige Fangemeinde aufbauen möchten, müssen Sie soziale Medien nutzen. Das ist nur eine moderne Wahrheit, die weder vermieden noch geleugnet werden kann. Ohne soziale Medien hätten die meisten uns bekannten Content-Ersteller nicht die Legion von Fans – oder die Bankkonten – die sie haben.

Soziale Medien sind eine großartige Möglichkeit, Menschen zu finden, die an

Ihrem Angebot interessiert sind, und auch eine wunderbare Möglichkeit, sich selbst, Produkte, Dienstleistungen und vieles mehr zu bewerben und zu verkaufen. Das haben die erfolgreichsten Unternehmen und Ersteller von Inhalten herausgefunden, aber die Welt der Social-Media-Werbung hat sich im Laufe der Jahre stark verändert. Noch vor wenigen Jahren war Facebook oder Twitter die einzige Möglichkeit, in den sozialen Medien zu werben. Heutzutage gibt es Instagram, TikTok und eine Menge anderer Social-Media-Apps und -Websites, mit denen Sie Ihr Publikum und Ihre Unterstützungsbasis erreichen und direkt mit ihnen sprechen können.

Aber wie können Sie Ihre sozialen Medien am besten für Werbung nutzen? Welche Tipps sollten Sie beachten und welche Ideen und Dinge sollten Sie am besten vermeiden? Heute werden wir die klügsten Konzepte durchgehen, die Sie festhalten können, wenn Sie Ihre Social-Media-Präsenz endlich in eine voller großartiger, effektiver Werbung verwandeln.

In erster Linie müssen Sie eine Strategie haben, bevor Sie mit der Werbung in sozialen Medien beginnen. Sie würden keine Party ohne Plan schmeißen, Sie würden kein Buch ohne Behandlung schreiben und Sie würden keinen Film ohne Drehbuch drehen. In diesem Sinne sollten Sie nicht ohne einen soliden Plan mit der Werbung in den sozialen Medien beginnen.

Sie müssen etwas schaffen, das mit Zielen konsistent und zuverlässig ist. Was hoffen Sie zu erreichen? Wie wollen Sie das machen? Welche Art von Ton und Haltung soll Ihre Werbung haben? Bevor Sie Ihre erste Anzeige erstellen, sollten Sie sich einen endgültigen Plan ausdenken, an dem Sie sich immer wieder orientieren können.

Sie müssen auch immer Ihr Publikum kennen und wissen, mit wem Sie sprechen. Sie werden keine guten Anzeigen erstellen, wenn Sie keine Ahnung haben, wer sie erhält. Stellen Sie sicher, dass Sie die Besonderheiten Ihres Publikums kennen. Sie sollten wissen, woran sie interessiert sind, ihre Altersgruppe, ihre Demographie, die Dinge, die sie ansprechen. Machen Sie nicht einfach blind Anzeigen, die jeden ansprechen könnten. Stattdessen sollten Sie sich darauf konzentrieren, direkt mit Ihrem Publikum zu sprechen – und mit dem Publikum, das Sie haben möchten. Wenn Sie Ihre Reichweite erweitern und eine stärkere Basis von Unterstützern schaffen möchten, können Sie dies über Anzeigen tun. Aber Sie müssen wissen, welche Art von Publikum Sie anziehen möchten, und herausfinden, wie Sie dies am besten erreichen.

Ändern Sie nicht Ihre Marke! Wenn Sie eine Anzeige machen, sollten Sie nicht jemand werden, der Sie nicht sind. Lassen Sie Ihr Publikum nicht im Stich,

indem Sie Ihren Ton, Ihre Einstellung, Atmosphäre, Ihren Sinn für Humor, Ihre Persönlichkeit und mehr ändern. Dies ist der beste und schnellste Weg, um nicht nur die Chance zu verlieren, neue Zuschauer und Fans zu gewinnen, sondern auch die, die Sie bereits haben.
Ein weiterer Tipp, den Sie immer im Hinterkopf behalten sollten, ist, dass Sie Ihre Ergebnisse überwachen, aber auch immer realistisch bleiben sollten. Sie haben vielleicht eine Kill-Werbung erstellt und auf all Ihren Social-Media-Plattformen verteilt, aber erwarten Sie keinen Erfolg über Nacht. Das braucht manchmal Zeit. Aber wenn viel Zeit vergangen ist und Sie nicht die gewünschten Ergebnisse sehen, sollten Sie pragmatisch vorgehen, Ihre Werbekampagne optimieren und versuchen, einen neuen Weg nach vorne zu gehen. Seien Sie offen für Veränderungen!

Veröffentlichen Sie schließlich nicht nur eine Anzeige auf einem Social-Media-Konto. Wann immer Sie versuchen, ein Publikum zu finden, sollten Sie alle Ihre Plattformen erreichen, von Facebook über Instagram bis Twitter, TikTok, YouTube und mehr. Wenn Sie eine großartige Anzeige erstellt haben, sollte sie auf jeder Form von Social Media gut abgespielt werden, also haben Sie keine Angst, alle Möglichkeiten von Social Media zu nutzen.

8 Tipps zur Auswahl Ihrer Inhalte

Es spielt keine Rolle, was Sie in Ihren kreativen Bemühungen posten, und es spielt keine Rolle, worüber Sie sprechen, das Wichtigste an Ihren Inhalten ist, dass sie Ihr Publikum ansprechen. Wenn Sie Inhalte erstellen und sich niemand darum kümmert, ist dies ziemlich wertlos und eine Verschwendung Ihrer Zeit, Energie und Ihres Geldes.

Aber wie erstellen Sie die Inhalte, die am besten funktionieren, und finden Sie wirklich Leute, mit denen Sie sich verbinden können? Wie macht man etwas Spannendes? Wie binden Sie die Leute ein, die Ihre Inhalte sehen? Wie macht man etwas, das sich mit anderen außerhalb des üblichen Publikums verbindet und neue Zuschauer und Fans findet?

In diesem Tutorial sprechen wir über die Tipps, die Sie bei der Auswahl der zu erstellenden Inhalte beachten sollten. Behalte diese Ideen im Hinterkopf, wenn du versuchst, deinen Weg als Content Creator voranzutreiben.

Erstens müssen Sie Ihr Publikum immer verstehen. Erstellen Sie keine Inhalte, die bei den Menschen, die Ihnen treu geblieben sind, nicht gut ankommen. Wie hast du als Content Creator angefangen? Was hat die Leute anfangs zu Ihnen hingezogen? Bringen Sie das Boot nicht zu schnell ins Wanken oder ändern Sie die Art der von Ihnen erstellten Inhalte. Sie möchten immer mit dem Publikum interagieren, das Sie zuerst gefunden hat.

Gestalten Sie Ihre Inhalte zeitnah! Erstellen Sie keine Inhalte, die sich mit einer Modeerscheinung oder einem Trend befassen, der bald veraltet ist. Versuchen Sie tatsächlich, nur Inhalte zu erstellen, die sich um Ideen und Produkte und Artikel drehen, die „immergrün“ sind und immer beliebt sein werden.

Außerdem solltest du darauf achten, dass du dich immer auf dein Publikum und nicht auf dich selbst konzentrierst. Natürlich wird Ihre eigene Persönlichkeit in Ihren Videos durchscheinen und das ist gut so, aber Sie sollten immer daran denken, dass Sie Ihre Inhalte für sie und nicht für sich selbst erstellen. Sie sprechen diese Menschen an und das bedeutet, dass Sie direkt mit ihnen sprechen und auch über ihre Bedürfnisse und ihr Leben sprechen sollten.

Ein wichtiger Tipp ist, häufig zu aktualisieren. Erstellen Sie nicht nur einmal im Monat Inhalte. Mit einem strengen, aktuellen und ständig aktualisierten Inhaltsplan werden Sie mehr Erfolg haben. Du solltest oft etwas Neues veröffentlichen und immer an die nächste Sache denken, die du veröffentlichen wirst.

Und vergessen Sie nicht, alle sozialen Medien zu nutzen, wenn Sie Ihre Inhalte erstellen. Veröffentlichen und sprechen Sie nicht nur über Ihr neues Video oder Ihren neuen Blog auf Instagram. Veröffentlichen Sie Beiträge darüber auf Facebook, Twitter, TikTok und jeder anderen Social-Media-Website, die Sie verwenden. Verbreiten Sie das Wort!

Außerdem sollten Sie oft über Ihre Inhalte sprechen. Natürlich möchten Sie an dem Tag, an dem es herauskommt, darüber posten, aber hören Sie hier nicht auf! Bewerben Sie weiterhin Ihre neuen Inhalte und erzählen Sie Ihrem Publikum täglich davon. Nun, übertreiben Sie es nicht! Spamme deine Follower nicht zu. Aber finden Sie immer wieder neue, einfallsreiche und andere Wege, um Ihre Inhalte bekannt zu machen.

Ein weiterer Tipp, den Sie bei der Auswahl Ihrer Inhalte beachten sollten, ist die richtige Einführung. Finden Sie eine großartige Möglichkeit, Ihre Inhalte zu öffnen. Stellen Sie eine Frage, die beantwortet werden muss, erzählen Sie Ihrem Publikum eine persönliche Geschichte oder erzählen Sie eine Anekdote, mit der

sich jeder identifizieren kann. Sie möchten Menschen sofort fesseln, anziehen und bei der Stange halten. Das alles beginnt ganz am Anfang. Wenn Sie auf die Idee für neue Inhalte kommen, müssen Sie auch eine Möglichkeit finden, sie einzuführen.

Ein Tipp, den Sie beim Erstellen von Inhalten immer beachten müssen, ist, dass Sie Ihren Zuschauern immer Lust auf mehr machen sollten. Pack deine Inhalte voll mit tollen Ideen und dann – wenn es zu Ende geht – solltest du sie wieder einladen. Versprechen Sie ihnen, dass sie häufiger Inhalte von Ihnen erhalten, wie sie sie gerade genossen haben. Geben Sie ihnen einen Grund zur Rückkehr. Dies ist eine großartige Möglichkeit, nicht nur Ihr Publikum aufzubauen, sondern die Zuschauer, die Sie haben, jederzeit treu zu halten.

10 Möglichkeiten, als Content Creator Geld zu verdienen

Es gibt zwei Haupttypen von Inhaltserstellern auf der Welt. Es gibt diejenigen, die ihre Inhalte zum Spaß machen – Spaß für sich selbst und Spaß für ihr Publikum. Dann gibt es diejenigen, die Inhalte machen, um Geld zu verdienen. Je mehr sie erschaffen, desto mehr Geld auf ihren Bankkonten.

Ein Teil der zweiten Kategorie zu sein, ist viel schwieriger als man denkt. Während es für einige einfach sein mag, Inhalte zu erstellen, ist es nicht einfach, mit diesen Inhalten Geld zu verdienen. Aber es gibt viele Möglichkeiten für Ersteller von Inhalten, basierend auf ihren Kreationen Einnahmen zu generieren. Werfen wir heute einen tiefen Blick auf die Möglichkeiten, wie Sie als Ersteller von Inhalten Geld verdienen können, auch wenn Sie dies noch nie zuvor getan haben.

Berater werden. Dies ist eine großartige Möglichkeit, als Ersteller von Inhalten Geld zu verdienen. Nun, das passiert nicht einfach sofort. Sie müssen zuerst ein Publikum aufbauen und eine Marke aufbauen. Sie brauchen Menschen, die glauben, dass Ihnen zugehört wird und dass Sie eine Gruppe treuer Anhänger haben. Sobald Sie dies getan haben, können Sie Unternehmen und andere Ersteller von Inhalten konsultieren und ihnen Ratschläge zur Erweiterung ihres Publikums geben.

Sie können auch eine Markenpartnerschaft in Betracht ziehen, wenn Sie versuchen, als Ersteller von Inhalten Geld zu verdienen. Marken stellen Influencer ein, um über ihre Produkte zu sprechen. Machen Sie keinen Fehler, Sie werden mit diesem Ansatz werben, aber daran ist nichts auszusetzen, zumal Sie damit Ihre Inhalte weiter erstellen können.

Sie können auch Artikel verkaufen! Vergessen Sie nicht, dass Sie, wenn Sie die Aufmerksamkeit Ihres Publikums haben, ihm Dinge verkaufen können. Vielleicht verkaufen Sie Ihre Kunst, Kleidung oder etwas anderes. Was auch immer es ist, die Ersteller von Inhalten verdienen oft Geld, indem sie ihren Zuschauern Verkäufe anbieten.

Eine weitere Möglichkeit, als Ersteller von Inhalten Geld zu verdienen, besteht darin, Ihre Inhalte in einen Abonnementdienst umzuwandeln. Abonnements sind bezahlte Mitgliedschaften für diejenigen, die bereit sind, das Geld auszugeben. Sie sehen Ihre Inhalte werbefrei und erhalten möglicherweise Boni.

Apropos Boni, dies ist eine weitere Möglichkeit, mit Ihren Inhalten Geld zu verdienen. Wenn Sie spezielle Artikel anbieten, die nur für diejenigen erhältlich sind, die bereit sind, einen wiederkehrenden Mitgliedsbeitrag zu zahlen, werden Sie einiges an Geld verdienen, da immer mehr Menschen den Wert darin sehen, jeden Monat Geld zu verdienen.

Wenn Ihre Website erfolgreich ist, sollten Sie Direktwerbung in Betracht ziehen, wenn Sie mit Ihren Inhalten Geld verdienen möchten. Durch die Installation von Anzeigen auf Ihrer Website werden Sie sehen, wie die Einnahmen einsickern, da immer mehr Menschen die Anzeige sehen. Das Einrichten von Anzeigen auf einer Website ist jetzt auch ziemlich einfach, also wird es auch nicht viel Zeit in Anspruch nehmen!

Und während Sie in Ihren Inhalten immer ein Produkt vorstellen können, können Sie auch Werbung am Anfang oder Ende Ihres Inhalts anbringen. Wenn Sie ein Video veröffentlichen, ziehen Sie die Idee einer schnellen Anzeige in Betracht, die davor oder danach abgespielt wird. Dies erfordert nicht viel Arbeit von Ihnen und wird Ihr Publikum, das ständig an Werbung im Fernsehen gewöhnt ist, nicht abschrecken.

Eine andere Möglichkeit, wie Ersteller von Inhalten durch ihre harte Arbeit Geld verdienen, ist das Schreiben und Veröffentlichen eines Buches. Die Selbstveröffentlichung eines Buches war noch nie einfacher und Sie können dies alles bequem von zu Hause aus tun. Aber worum geht es in Ihrem Buch?

Nun, das ist einfach: Veröffentlichen Sie ein Buch, das sich auf die Art von Inhalten bezieht, die Sie veröffentlichen. Fassen Sie alle Lektionen, die Sie vermittelt haben, in Ihren Inhalten zusammen und geben Sie sie über das geschriebene Wort wieder.

Affiliate-Marketing ist ein kluger Ansatz für alle, die mit ihren Inhalten Geld verdienen möchten. Affiliate-Marketing hilft Erstellern von Inhalten, Geld für die Empfehlung von Produkten oder Dienstleistungen zu verdienen. Nach Abschluss eines Vertrags mit Einzelheiten zur Funktionsweise der Affiliate-Partnerschaft erhalten Influencer eine Gebühr von der Produktfirma und erhalten möglicherweise sogar kostenlose Waren.

Aber vielleicht ist es eine der einfachsten und klügsten Möglichkeiten, als Ersteller von Inhalten Geld zu verdienen, zu fragen. Richtig, es ist keine Schande, um Spenden zu bitten. Es gibt viele Content-Ersteller, die genau das tun. Sie fragen entweder direkt in ihren Inhalten oder sie fügen jedem Video oder jeder Website einen Link hinzu, der es den Leuten ermöglicht, großzügig Geld zu geben oder dem Ersteller der Inhalte, dessen Arbeit sie so sehr lieben, ein „Trinkgeld“ zu geben. Dies ist für Ersteller von Inhalten zu einer viel häufigeren Methode geworden, um Geld zu verdienen, und es ist tatsächlich zu einer regelmäßigen Funktion einiger der größten und erfolgreichsten Ersteller von Inhalten im Internet geworden.

Als Social Media Influencer erfolgreich sein

Es gibt keinen Job, der so modern, spannend oder vielversprechend ist wie der eines Social Media Influencers. Das sind die Leute, die Trends finden, sie erweitern und letztendlich die Art und Weise verändern, wie Menschen ihr Leben leben. Im Laufe der Jahre haben Social-Media-Influencer die Branchen Mode, Film, Fernsehen, Musik und so ziemlich alles andere beeinflusst, was man sich vorstellen kann.

Wenn erfolgreiche Social-Media-Influencer sich wirklich in etwas verbeißen und anfangen, ein neues Produkt oder einen neuen Trend bekannt zu machen, können sie es von einer Eintagsfliege zu einem langfristigen Grundnahrungsmittel der Gesellschaft machen. Doch wie wird man ein erfolgreicher, verlässlicher Social Media Influencer, der tatsächlich beeinflusst? Nun, es ist nicht einfach und erfordert einiges an harter Arbeit. Viel zu viele

Leute gehen davon aus, dass es so einfach ist, ein Social-Media-Influencer zu werden, wie an Ihrem Computer zu sitzen und sich selbst aufzuzeichnen, wenn Sie über eine neue Mode sprechen. Aber das ist noch nicht alles, was dieser wichtige Beruf ausmacht.

In diesem Tutorial werden wir uns ansehen, wie Sie als Social Media Influencer erfolgreich sein können. Hast du das Zeug dazu? Haben Sie die Energie und Zeit und die Persönlichkeit, um in dieser Position wirklich zu glänzen? Hoffentlich tun Sie das, denn Sie können Ihr Leben – und das Leben anderer – buchstäblich verändern, wenn Sie der nächste große Social-Media-Influencer werden.

Bevor Sie ein Social-Media-Influencer werden können, der in der Lage ist, andere zu beeinflussen, müssen Sie Ihre Ziele definieren und ein solides, klares Verständnis dafür bekommen, warum Sie diesen Job wollen. Sie müssen langfristige Ziele haben und auch erreichbarere Meilensteine, an denen Sie Ihre Fortschritte und die harte Arbeit, die Sie in die Kultivierung dieses Jobs gesteckt haben, beurteilen können. Ziele zu haben bedeutet im Wesentlichen, einen Plan zu haben, und das ist sicherlich etwas, das Sie erstellen sollten, bevor Sie versuchen, ein Influencer zu werden. Wie sieht es in Ihren Augen aus, wenn Sie es letztendlich „geschafft“ und Ihre Endziele erreicht haben? Finden Sie das heraus und fangen Sie an, darauf hinzuarbeiten.

Sie müssen auch die Zielgruppe identifizieren, auf die Sie abzielen, wenn Sie Ihre Reise zum Social-Media-Influencer beginnen. Wenn Sie Ihre Zielgruppe verstehen und definieren, mit wem Sie sprechen möchten, können Sie Inhalte erstellen, die eine Verbindung zu den Menschen herstellen. Wenn Sie das Publikum definieren, für das Sie erstellen werden, können Sie bessere Inhalte erstellen, die Ihr Publikum wirklich anziehen, fesseln und dazu bringen, dass es wiederkommt – und auch größer wird.

Es ist sehr wichtig, dass Sie an dieser Stelle nicht auf das uralte Schema hereinfallen, Follower zu kaufen. Viele Menschen sind gespannt darauf, dass ihre Follower-Anzahl in die Höhe schießt, also investieren sie etwas Geld in den Kauf von Followern. Aber das wird nichts für Ihre Marke tun. Tatsächlich wird es ihm nur schaden. Und wenn Sie wirklich versuchen, ein echter Social-Media-Influencer zu werden, müssen Sie mit echten Menschen sprechen – nicht mit Fälschungen!

Als nächstes müssen Sie eine Community aufbauen. Interagieren Sie mit den Fans, die Sie haben, über Fragen und Antworten, Kommentare, Antworten und viele, viele Inhalte. Lassen Sie nicht mehr als ein paar Tage vergehen, ohne

etwas Neues zu schaffen, das Ihr Publikum lesen oder ansehen und genießen kann.

Danach sollten Sie sich mit der Idee von Markenpartnerschaften oder Affiliate-Marketing auseinandersetzen. Damit stellst du deinen Fans jetzt Produkte vor. Zu ihnen und auch zu den Unternehmen, für die Sie arbeiten, werden Sie schnell Vertrauen aufbauen.

Sobald Sie einige erfolgreiche Anzeigen auf Ihrem Konto geschaltet haben, werden Sie feststellen, dass die Leute an das glauben, was Sie sagen, und dass Sie sich selbst mehr Glaubwürdigkeit verschaffen. Das ist wichtig, um voranzukommen. Sie sollten immer daran denken, dass ein Social-Media-Influencer zu sein bedeutet, dass Ihnen diejenigen vertrauen, die Ihnen folgen. Lass sie nicht im Stich! Stimmen Sie nur der Werbung für Waren und Dienstleistungen zu, an die Sie wirklich glauben.

Das Wichtigste, woran Sie sich erinnern sollten, wenn Sie ein Social-Media-Influencer sind, ist, konsistent zu bleiben. Sie sollten immer etwas Neues schaffen, um Ihre Fans zu begeistern, Ihre Geschäftspartner zufrieden zu stellen und Ihre Website erfolgreich zu machen.

Wie Sie Ihrem Publikum etwas bieten, dem es nicht widerstehen kann

Es ist schwer genug, ein echtes Publikum zu finden, das Ihnen zuhört und Ihnen Aufmerksamkeit schenkt. Aber es ist noch schwieriger, ein Publikum zu finden, das Sie immer wieder durch dick und dünn unterstützt und sogar anderen Menschen von Ihnen erzählt. Loyalität ist sehr schwer zu finden, aber sie ist so wichtig, weil sie Ihnen hilft, Ihre Leidenschaft und Ihr Hobby in eine echte Karriere zu verwandeln.

Wenn Sie ein Publikum haben möchten, das Sie wirklich unterstützt, an Sie glaubt und oft zu Ihnen zurückkommt, müssen Sie ihnen etwas bieten, zu dem sie nicht nein sagen können. Sie müssen ihnen etwas von ernsthaftem Wert geben und idealerweise etwas, das sie nirgendwo anders finden können. Es gibt so viele Schöpfer auf der Welt, was wird Sie von den anderen abheben? Was können Sie Menschen bieten, was sonst niemand kann?

In diesem Tutorial werde ich Ihnen beibringen, wie Sie Ihrem Publikum etwas Einzigartiges, Echtes und Unbezahlbares bieten können. Denken Sie daran, jedes Mal, wenn Sie sich an Ihr Publikum wenden, verkaufen Sie sich selbst und Ihr Fachwissen und sogar Ihre Persönlichkeit. Wie bieten Sie ihnen also etwas an, das sie dazu bringt, immer wieder zurückzukommen?

Alles beginnt mit einer soliden Einführung. Es spielt keine Rolle, was Sie Ihrem Publikum verkaufen oder was Sie ihm beibringen möchten oder wie Sie versuchen, mit ihm in Kontakt zu treten. Wichtig ist, dass Sie sich immer daran erinnern, dass Sie sich selbst verkaufen, nicht ein Produkt, eine Ware oder eine Dienstleistung. Beim Finden eines Publikums geht es darum, sich selbst zu verkaufen und sich, seine Meinungen und sein Wissen ansprechend zu machen. Und das beginnt alles mit Ihrer Vorstellung.

Wenn Sie zum ersten Mal mit Ihrem Publikum sprechen, beginnen Sie mit etwas Persönlichem über sich selbst. Geben Sie Ihrem Publikum ein aktuelles Ereignis in Ihrem Leben oder eine persönliche Anekdote. Erzählen Sie die Geschichte einer persönlichen Erfahrung, die Menschen aus allen Lebensbereichen verbindet. Oder vielleicht stellst du eine provokative Frage, mit der sich jeder identifizieren kann.

Nachdem Sie sich vorgestellt haben, können Sie mit der Abgabe Ihres Angebots beginnen. Egal wovon Sie Ihr Publikum überzeugen wollen, Sie müssen es mit Persönlichkeit und Charme tun. Sie tun dies, indem Sie eine Sprache verwenden, die für das Ohr klar ist und frei von der Art von Gerede und Sprache ist, die von typischen Verkäufern verwendet wird. Denken Sie daran, dass Sie kein Produkt verkaufen, sondern sich selbst. Sie bieten sich selbst an, nicht einen tatsächlichen Artikel oder eine Dienstleistung.

Wenn Sie beim Publikum gut ankommen, werden sie Ihnen fast überallhin folgen. Sie werden Ihnen zuhören und Ihnen glauben, sie werden sich ernsthaft um alles kümmern, was Sie anbieten. Wenn Sie jedoch wie jemand wirken, der steif, starr und kalt ist und nur versucht, etwas zu verkaufen, wird Ihnen niemand folgen, und sie werden Sie sofort als jemanden sehen, der nur einen Werbespot aufstellt.

Wenn Sie Ihrem Publikum etwas anbieten, geht es darum, Ihre Stimme zu finden. Es geht darum, du selbst zu sein. Es geht darum, den Menschen deine strahlende Persönlichkeit zu zeigen. Du schaffst eine Atmosphäre, du pitchst dich selbst, du beweist dem Publikum, dass du es wert bist, gehört zu werden, und du bist sympathisch und freundlich und versuchst nicht nur, Geld zu

verdienen oder etwas von dir kaufen zu lassen.

Was macht dich sympathisch? was macht dich besonders? Warum sollte jemand Zeit mit dir verbringen wollen? Dies sind die Fragen, die Sie sich stellen sollten, bevor Sie versuchen, ein Angebot für Ihr Publikum zu erstellen. Konzentrieren Sie sich auf sich selbst und das, was Sie engagiert und profitieren Sie davon.

So verwenden Sie Affiliate-Marketing

Wenn Sie wirklich hoffen, mit der Erstellung von Online-Inhalten Geld zu verdienen, müssen Sie wissen, dass dies nicht immer einfach sein wird. Es wird nicht immer über Nacht geschehen und die meiste Zeit müssen Sie viel Arbeit investieren, um über Ihren Blog, Ihre Website oder Ihre Webvideos Geld auf Ihr Bankkonto einzuzahlen.

Aber es ist möglich! Manchmal müssen Sie einfach kreativ werden, wie Sie Einnahmen erzielen. Eine der häufigsten Methoden, mit denen Content-Ersteller finanzielle Glücksfälle anhäufen, ist das Affiliate-Marketing. Tatsächlich ist es für Entwickler zu einer sehr verbreiteten Methode geworden, Geld zu verdienen, auch wenn sie schon lange nicht mehr im Spiel sind.

Aber was ist Affiliate-Marketing? Wie funktioniert es? Wie fängt jemand damit an? Und was sind seine größten Vorteile? Lassen Sie uns im heutigen Tutorial das Affiliate-Marketing untersuchen und wie Sie es verwenden können.

Also, was ist Affiliate-Marketing? Nun, das ist eine einfache Frage mit einer einfachen Antwort. Einfach ausgedrückt ist Affiliate-Marketing, wenn ein Ersteller von Inhalten das Produkt oder die Dienstleistungen eines anderen Unternehmens als Gegenleistung für eine Provision auf die generierten Verkäufe bewirbt. Sie haben dies wahrscheinlich schon mehrmals gesehen, insbesondere bei einigen der bekannteren YouTube-Stars, die mit Vlogging Geld verdienen. Sie könnten am Anfang, in der Mitte oder am Ende ihres Videos eine kurze Pause machen, um kurz über ein Produkt zu sprechen. Das ist Affiliate-Marketing und es kann Wunder für Sie wirken.

Wenn Sie Affiliate-Marketing nutzen möchten, müssen Sie zunächst entscheiden, in welche Plattform Sie Ihre Zeit investieren. Ist es Ihr YouTube-

Kanal? Vielleicht beginnst du mit dem Marketing auf Twitter oder TikTok? Welche Wahl Sie auch immer treffen, bleiben Sie dabei – besonders am Anfang. Sie müssen Ihr Publikum wirklich verbessern, daran arbeiten, Inhalte zu erstellen, die es immer wieder zurückbringen, und Ihren Zeitplan einhalten. All dies ist für Unternehmen, die über Sie vermarkten, sehr wichtig.

Jetzt ist es an der Zeit, die Produkte zu finden, die Sie vermarkten werden. Das ist einfacher, als Sie sich vorstellen können. Es gibt eine Reihe von Affiliate-Marktplätzen im Internet, darunter solche wie ShareASale, FlexOffers, ClickBank, CJ Affiliate, Awin und mehr. Ihre Möglichkeiten mögen zunächst begrenzt sein, aber wenn Sie ein Publikum aufbauen, weiterhin Inhalte produzieren und Unternehmen Ihren Wert zeigen, erhalten Sie mehr Möglichkeiten, zu glänzen.

Sie sollten immer Ihr Publikum berücksichtigen, wenn Sie dem Marketing zustimmen. Melden Sie sich nicht an, Produkte zu bewerben, die für die Personen, für die Sie Inhalte erstellen, keinen Sinn ergeben. Werden diese Produkte meine Fans erreichen? Kann ich authentisch wirken, wenn ich dieses Produkt vorstelle? Diese Fragen müssen Sie sich stellen, wenn Sie Ihr erstes Partnerprogramm starten.

Nachdem Sie Produkte zu verkaufen haben, müssen Sie mit Ihren Inhalten konsistent bleiben. Sie verdienen Geld basierend auf der Anzahl der Verkäufe, Klicks und Interaktionen, die das Unternehmen über Ihre Arbeit findet. Wenn Sie also nicht ständig neue Inhalte erstellen, die Anzeigen und damit Verkaufschancen für die Geschäftswerbung mit sich bringen, dann werden Sie kein Geld verdienen und Sie werden nicht mehr Chancen von anderen Produkten erhalten oder Dienstleister.

Je mehr Arbeit Sie investieren, desto mehr werden Sie vom Affiliate-Marketing profitieren. Dies ist etwas, das für Sie von großem Nutzen sein kann, aber nur, wenn Sie sich anstrengen. Wie bei allen Dingen, die mit Ihren Inhalten zu tun haben, müssen Sie 100 % von sich selbst in das Affiliate-Marketing stecken. Denken Sie daran, dass Sie mit dem Vertrauen Ihres Publikums spielen, wenn Sie versuchen, ihm Dinge zu verkaufen, also stellen Sie sicher, dass Sie es nicht im Stich lassen oder es für selbstverständlich halten.

Schlusswort

In diesem Buch haben wir Ihnen gezeigt, wie Sie als Social Media Inhalt Ersteller erfolgreich werden können. Wir haben Ihnen die wichtigsten

Strategien, Tipps und Tools vorgestellt, die Sie für die Erstellung von ansprechenden, relevanten und qualitativ hochwertigen Inhalten benötigen. Wir haben Ihnen auch einige Beispiele von erfolgreichen Social Media Inhalt Erstellern gegeben, die Sie inspirieren und motivieren können. Wir hoffen, dass Sie dieses Buch nützlich und informativ fanden und dass Sie es in die Praxis umsetzen werden. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg und Spaß bei Ihrer Arbeit als Social Media Inhalt Ersteller!

Mit Freundlichen Grüßen
Norbert Reinwand

Weitere Bücher von mir gibt es bei Amazon
und bei HasenChat Audiobooks unter HasenChat.net

Bonus Inhalt

Auf welchen Social Media Seiten solltest du Unbedingt einen Account haben ?

Social Media ist heutzutage ein wichtiger Bestandteil des Lebens vieler Menschen. Es bietet die Möglichkeit, sich mit anderen auszutauschen, zu informieren, zu unterhalten und zu vernetzen. Doch bei der Vielzahl an Plattformen kann es schwer sein, den Überblick zu behalten und zu entscheiden, welche für dich am besten geeignet sind. In diesem Artikel stellen wir dir einige der beliebtesten und nützlichsten Social Media Seiten vor, die du unbedingt kennen solltest.

Facebook: Facebook ist wohl die bekannteste und meistgenutzte Social Media Seite der Welt. Mit über 2,8 Milliarden aktiven Nutzern im Monat kannst du hier mit Menschen aus aller Welt in Kontakt treten, Gruppen beitreten, Seiten folgen, Veranstaltungen erstellen und vieles mehr. Facebook ist auch eine gute Plattform, um dich über aktuelle Themen zu informieren und deine Meinung zu teilen. Außerdem kannst du mit Facebook Messenger, WhatsApp und Instagram, die alle zu Facebook gehören, einfach chatten, telefonieren und Fotos und Videos teilen.

Instagram: Instagram ist eine visuelle Plattform, die sich vor allem auf Fotos und Videos konzentriert. Hier kannst du deine kreativen Seiten zeigen, deine Erlebnisse dokumentieren und Inspiration finden. Mit über einer Milliarde aktiven Nutzern im Monat ist Instagram auch eine gute Möglichkeit, um

Influencern zu folgen, Trends zu entdecken und Produkte zu kaufen. Mit den Funktionen Stories, Reels und Live kannst du außerdem deine Inhalte auf verschiedene Weise präsentieren und mit deinen Followern interagieren.

Twitter: Twitter ist eine Plattform für kurze Nachrichten, die maximal 280 Zeichen lang sein können. Hier kannst du dich über alles Mögliche austauschen, von Politik über Sport bis hin zu Unterhaltung. Mit über 330 Millionen aktiven Nutzern im Monat ist Twitter auch eine gute Quelle für aktuelle Informationen und Meinungen. Du kannst anderen Nutzern folgen, Tweets liken, retweeten und kommentieren und an Umfragen teilnehmen. Mit den Funktionen Spaces und Fleets kannst du außerdem Audio- und Videoinhalte teilen.

LinkedIn: LinkedIn ist eine Plattform für berufliche Netzwerke. Hier kannst du dein Profil erstellen, deine Fähigkeiten und Erfahrungen präsentieren und dich mit anderen Fachleuten verbinden. Mit über 740 Millionen Mitgliedern in mehr als 200 Ländern ist LinkedIn auch eine gute Ressource für Karriereentwicklung, Jobsuche und Weiterbildung. Du kannst dich über Branchen- und Unternehmensnachrichten informieren, an Diskussionen teilnehmen, Empfehlungen erhalten und geben und Kurse belegen.

TikTok: TikTok ist eine Plattform für kurze Videos, die meist mit Musik oder anderen Sounds unterlegt sind. Hier kannst du dich kreativ ausdrücken, Spaß haben und viral gehen. Mit über 689 Millionen aktiven Nutzern im Monat ist TikTok auch eine Plattform für Trends, Challenges und Entdeckungen. Du kannst anderen Nutzern folgen, Videos liken, kommentieren und teilen und an Live-Streams teilnehmen. Mit den Funktionen Duet, Stitch und Remix kannst du außerdem mit anderen Nutzern interagieren und gemeinsam Inhalte erstellen.

Youtube Kanal Erstellen um dort deine Videos zu teilen
Pinterest um dort Fotos und Videos zu teilen die Informationen enthalten zu deinem Inhalt.

Natürlich ist eine **eigene Webseite** auch gut um deine Social Media aufzuwerten. So kannst du zum Beispiel deinen Kochen Youtube-Kanal Aufwerten indem du zum Beispiel die Rezepte auf deiner Webseite anbietest. Das fördert deine Fan Bindung und du kannst auf deiner Webseite auch einen Member Bereich einbauen der Kostenlos ist oder der Geld kostet. Du kannst Werbegeschenke auf deiner Webseite machen wie zum Beispiel Exklusive Bilder oder Videos. Auch hast du dadurch mehr Sicherheit. Wenn zum Beispiel den Social Media Account mal Gesperrt wird.

Kostenlose Video Bild Audio Bearbeitung

Die digitale Medienproduktion erfordert oft die Bearbeitung von Video-, Bild- und Audiodateien. Dabei kann es sich um das Schneiden, Zusammenfügen, Filtern, Effektieren oder Optimieren von Inhalten handeln. Für diese Aufgaben gibt es zahlreiche Softwarelösungen, die jedoch oft kostenpflichtig sind oder eine hohe Lernkurve haben. Glücklicherweise gibt es auch einige kostenlose Alternativen, die sowohl für Anfänger als auch für Fortgeschrittene geeignet sind. In diesem Artikel stellen wir Ihnen einige davon vor und zeigen Ihnen, wie Sie sie nutzen können.

Für die Videobearbeitung empfehlen wir Ihnen das Programm DaVinci Resolve. Dieses bietet Ihnen eine professionelle Schnitt- und Farbkorrektursoftware, die auch von Hollywood-Filmemachern verwendet wird. Sie können damit Videos in verschiedenen Formaten importieren, schneiden, überblenden, mit Musik und Effekten versehen und exportieren. DaVinci Resolve verfügt auch über eine leistungsstarke Audio-Engine, mit der Sie den Ton Ihrer Videos verbessern können. Das Programm ist kostenlos für Windows, Mac und Linux erhältlich, erfordert aber einen leistungsfähigen Computer.

Für die Bildbearbeitung können Sie das Programm GIMP verwenden. Dieses ist eine kostenlose Alternative zu Photoshop, die Ihnen viele Funktionen zur Verfügung stellt. Sie können damit Bilder in verschiedenen Formaten öffnen, bearbeiten, retuschieren und speichern. GIMP bietet Ihnen auch Werkzeuge zum Zeichnen, Malen und Erstellen von Grafiken. Sie können außerdem verschiedene Filter und Effekte anwenden, um Ihre Bilder zu verändern oder zu verbessern. GIMP ist kostenlos für Windows, Mac und Linux erhältlich und hat eine große Community von Nutzern und Entwicklern.

Für die Audiobearbeitung können Sie das Programm Audacity nutzen. Dieses ist ein einfaches aber leistungsfähiges Werkzeug zum Aufnehmen, Schneiden, Mischen und Bearbeiten von Audiodateien. Sie können damit verschiedene Audioformate importieren und exportieren, sowie den Klang Ihrer Aufnahmen mit verschiedenen Effekten anpassen. Audacity ermöglicht Ihnen auch das Entfernen von Hintergrundgeräuschen, das Anpassen der Lautstärke oder das Hinzufügen von Echo oder Hall. Audacity ist kostenlos für Windows, Mac und Linux erhältlich und hat eine intuitive Benutzeroberfläche.

Verwenden sie einfach den Editor der App und sparen sie das Geld wenn Sie Starten.

In der Facebook TikTok Instagram ist jeweils bereits ein Editor mit drin. Somit können sie mit der App Aufnehmen und dann auf die Richtige Länge Schneiten. Einen Filter oder Musik hinzufügen und direkt hochladen.

Um zu Starten benötigen sie eigentlich nur ein Aktuelles Handy und die App der Social Media wo sie Starten wollen ;-)

Somit Viel Spaß und Erfolg